

Productividad, competitividad y salarios en ciudades grandes: la clase creativa

Productivity, competitiveness and wages in big cities: the creative class

Ángel ALONSO DOMÍNGUEZ

Universidad de Oviedo

alonsodangel@uniovi.es

BIBLID [ISSN 2174-6753, nº2, 22-33]

Artículo ubicado en: www.encrucijadas.org

Fecha de recepción: *septiembre del 2011* | Fecha de aceptación: *diciembre del 2011*

RESUMEN: El trabajo trata de revisar la literatura existente sobre la importancia de la localización para el desarrollo de las ciudades, poniéndola en relación con los salarios y la competitividad. Partiendo de los modelos clásicos, se repasan otros más actuales como los desarrollados por Krugman, Polèse o Florida, trabajos todos que asignan un papel relevante al territorio. Sin embargo, parece que la aglomeración y la ubicación no constituyen las únicas condiciones para el desarrollo económico y el aumento de la competitividad y la productividad. El progreso tecnológico y organizativo de las empresas se ha convertido en alternativa para la mejora de la competitividad, apareciendo otros factores como la especialización o la división espacial y territorial de la producción que estarían facilitando el ajuste de los costes de manera más eficiente. En última instancia, el artículo trata de responder a dos preguntas fundamentales: si se pagan mayores salarios en las ciudades grandes y si esto hace que pierdan competitividad las empresas allí ubicadas. El repaso de la bibliografía propuesta parece confirmar la existencia de una relación positiva entre ingresos elevados y aglomeración urbana, si bien responder a la segunda cuestión entraña una mayor dificultad, debido a las divergentes opiniones existentes en la literatura.

Palabras clave: localización, aglomeración, salarios, productividad, competitividad.

ABSTRACT: This paper aims to review the literature about the importance of location for urban development, placing it in relation to the wages and competitiveness. From classical models, we review current works as developed by Krugman, Polèse or Florida. All of them assign an important role to territory. However, it seems that the agglomeration and location are not the only conditions for the economic development and the increase of competitiveness and productivity. Technological and organizational progress of the companies has become an alternative for improving competitiveness, also appearing other factors such as specialization or spatial and territorial division of production that would facilitate the adjustment costs more efficiently. Ultimately, the article attempts to answer two fundamental questions: whether they are paid higher wages in big cities and if that results in a loss of competitiveness for the companies located there. The proposed review of the literature seems to confirm the existence of a positive relationship between high income and urban agglomeration, but answering the second question involves a greater difficulty due to the divergent opinions in the literature.

Keywords: location, agglomeration, wages, productivity, competitiveness.

1. Introducción

Existen numerosas evidencias de la relación positiva entre ingresos elevados, aglomeración de población y productividad (Henderson, 1988; Krugman, 1991; Polèse, 1998). Sin embargo, parece que la presencia de grandes núcleos de población no es la única condición necesaria para el desarrollo económico y el incremento de la productividad y la competitividad. Es más, bajo determinadas condiciones, alcanzar un determinado nivel de urbanización podría hacer que disminuyan los beneficios de la aglomeración y que las ciudades comiencen a perder su ventaja competitiva. Un repaso por la literatura de la economía urbana más reciente nos ha ayudado a comprender cómo se desarrollan los procesos de crecimiento de las ciudades, qué factores inciden en ellos y cuáles son los límites a los que se enfrentan las aglomeraciones urbanas en términos de productividad.

Cuando abordamos problemas relacionados con la competitividad de las empresas, afrontamos un dilema que es objeto de enconadas discusiones. Con frecuencia se afirma que unos salarios más bajos hacen más competitivo a un país o una región pero esta visión de la competitividad puede resultar errónea y perjudicial para el progreso económico. Si la competitividad en el mercado se sustenta en el mantenimiento de unos salarios bajos y en la realización de ajustes en el tamaño de las plantillas, estamos ante una competitividad basada en los precios, mientras que si se fundamenta en la capacidad para ofrecer una producción y unos servicios intensivos en la utilización de conocimientos, de productividad elevada y, por tanto, compatibles con el mantenimiento de unos salarios altos, apostamos por la búsqueda de una competitividad sostenida por una oferta de bienes y servicios de calidad. Esta última es la estrategia que con más frecuencia se sigue en los países desarrollados, pero para llegar a ella se ha transitado por distintos enfoques, en un largo recorrido desde la teoría económica tradicional hasta nuevas aproximaciones que defienden la interdisciplinariedad de las ciencias sociales.

Otras orientaciones consideran que son los beneficios de la reagrupación espacial los que proporcionan ventajas a las empresas, que aumentan así su productividad y los niveles de ingreso por habitante. Para poder comprender las distintas perspectivas de las teorías de localización, es necesario conectar éstas con el contexto económico en que surgen. Así, encontramos que la teoría tradicional aparece cuando prevalecen empresas de pequeño tamaño que emplean medios técnicos sencillos y son muy dependientes de factores como las fuentes de energía, materias primas y, sobre todo de los costes del transporte. Sin embargo, a medida que van cobrando mayor importancia el progreso tecnológico y organizativo se empieza a prestar más atención a los factores de demanda que tienen que ver con el mercado y la aglomeración. Nos encontramos así con las economías de aglomeración que maximizan las ganancias empresariales a través de las externalidades que genera el entorno general en el que se ubican. La concentración geográfica incide en la mejora de accesos a los distintos servicios para particulares y empresas, así como en la reducción de los costes de las infraestructuras, redes de información y comunicación. Consecuentemente, el mayor rendimiento que ofrecen en cuanto a especialización y aprovechamiento de la división del trabajo y de las economías de escala (Polèse, 1998) introduce una división espacial y territorial de la producción que facilita el ajuste de los costes al menor precio posible.

Finalmente, se quiere introducir en esta discusión un enfoque innovador y polémico basado en la repercusión del capital humano sobre el desarrollo de las ciudades, como es el de la "clase creativa", que pretende demostrar que las claves del crecimiento son otras distintas a las apuntadas. El talento, la creatividad y la innovación son consideradas las cualificaciones clave del nuevo siglo y por ello algunas ciuda-

des se especializan y pugnan por atraer a aquellas personas que las poseen. Por su parte, esta nueva elite cultural y económica es cautivada por algunos valores que hacen de estas ciudades una recreación urbana de la pirámide de necesidades de Maslow (Florida, 2009), al ofrecer unos lugares más agradables para vivir, más allá de la seguridad física o económica que procuran.

El objetivo final de esta revisión de la literatura es responder a dos preguntas fundamentales: si se pagan mayores salarios en las ciudades más grandes y, en caso afirmativo, si no hace eso que pierdan competitividad las empresas allí ubicadas.

2. Explicaciones de corte nekeynesiano

El modelo geográfico de Krugman (1995) marca un hito en las explicaciones sobre el crecimiento regional, al abordar desde una perspectiva distinta los modelos de Von Thünen y Christaller sobre los lugares centrales y la jerarquía de las localizaciones urbanas. A Von Thünen, pionero de la teoría de localización, se le atribuye el modelo base de la Teoría de la Renta del Suelo y algunos conceptos como la renta económica, rendimientos decrecientes, costos de oportunidad o la productividad marginal de los salarios, teorizados posteriormente por la economía neoclásica. Siguiendo las teorías de Adam Smith ([1776] 2002) o David Ricardo ([1817] 2006) sobre la prosperidad económica y las ventajas comparativas, Von Thünen formuló la suya propia, encontrando en la localización una de las causas diferenciales en el coste de los productos agrarios y considerando que la teoría económica no había apreciado suficientemente el factor localización cuando trataba de explicar por qué las fábricas ubicadas en lugares aislados fracasaban aun siendo convenientes en el resto de aspectos (Von Thünen, [1826] 2009).

La obra de Christaller, por su parte, constituye el germen de la "Nueva Geografía Económica", embarcada en la búsqueda de explicaciones sobre el tamaño y la distribución del espacio geográfico. La Teoría de los Lugares Centrales establece una relación entre la elasticidad de la demanda y la distancia, tratando de hallar la localización óptima de las actividades económicas en una región dada. Christaller estableció una jerarquía de lugares centrales, en torno a un espacio principal –*Oberzentrum*– en la que encontraríamos localizaciones de "orden inferior", más pequeñas y numerosas, y de "orden superior", más escasas y de menor tamaño. La teoría de Christaller ([1935] 1966) trata de establecer un principio regulador en la distribución espacial de los asentamientos, en torno a los conceptos de "lugar central", que ofrecería bienes y servicios especializados, "bienes y servicios centrales" productos especializados ofertados solo en determinados núcleos y "región complementaria" –*hinterland*–, el área que se abastece de los bienes especializados procedentes de un único lugar central.

El interés por la geografía de Krugman ofrece un marco teórico para el estudio de la aglomeración industrial en el que los mayores salarios que se pagan en las ciudades grandes es el precio que asumen las empresas por localizarse en las zonas próximas a los principales mercados de consumo y producción, desde donde incurren también en menores costes de transporte. "La Nueva Geografía Económica" completa las aportaciones, entre otros, de Marshall sobre las economías de aglomeración o de Myrdal, defensor de la existencia de una lógica de causación circular tras los procesos de desarrollo urbano.

En aquellos lugares en los que la actividad industrial es el principal motor económico, las regiones tienden a organizarse en torno a una o varias industrias principales, dependientes en gran medida de un fácil acceso a los recursos naturales, pero la economía creativa ha modificado esa pauta, al no necesitar

esos activos físicos, deslocalizándose tanto las industrias como los empleos. Para Marshall (1890), la respuesta a la resistencia de algunos sectores ante competidores de bajo coste procedentes de países emergentes habría que buscarla en el concepto de "aglomeración", o "distritos industriales" en la terminología sociológica, que hace que las industrias puedan beneficiarse por el hecho de realizar sus actividades unas cerca de las otras, formando núcleos cerrados de suministradores y consumidores.

Son los "encadenamientos hacia atrás y hacia adelante" de las empresas los que provocan la aglomeración de actividades, el aumento del nivel de vida y el desarrollo económico. El progreso viene marcado por las limitaciones que, a partir de un determinado nivel de desarrollo, le imponen las externalidades negativas, como la congestión o la polución, unas presiones a las que Krugman (1995) denomina desequilibrios y que actúan como fuerzas centrífugas que compensan a la fuerza centrípeta que ejerce la aglomeración territorial. Por un lado, tendríamos una concentración de la producción industrial en torno a los lugares en los que existan grandes mercados, pero por otra, éstos solo estarán ubicados en lugares en donde la producción esté muy concentrada. Nos enfrentaremos así a los encadenamientos hacia atrás.

Sin embargo, parece que la realidad muestra que, *ceteris paribus*, la tendencia es a vivir y producir donde el precio de los bienes sea inferior, es decir, cerca del lugar donde se concentra la producción industrial, y aquí nos encontramos con los encadenamientos hacia adelante. Podría hablarse entonces de una "causalidad circular" que en palabras de Myrdal (1959) tendería a aumentar los desequilibrios regionales, ya que en este juego de fuerzas, la expansión de unas ciudades produciría el estancamiento de otras. En opinión de Myrdal (*Op.Cit.*) no existe ninguna tendencia hacia la estabilización automática del sistema sino que, por el contrario, todos los cambios operados en aquel lo mueven en la misma dirección, impulsándolo más lejos.

Todas estas aportaciones nos muestran un contexto marcado por las tensiones entre oferta y demanda y por la interacción de costes fijos de producción y costes de transporte, con el resultado final de una estructura espacial en la que los salarios nominales de una región crecen con su potencial de mercado (Krugman, 1991). Dado que el aumento de salarios hace que también se incremente la demanda de los consumidores, sería un error concentrarse sólo en los costes y olvidarse de la demanda.

El aumento de los salarios tiene tanto efecto de costes como de demanda, por lo que es preciso analizar qué efecto es más fuerte y más rápido. Se trata, pues, de llegar a una situación de equilibrio resultante de la acción de dos fuerzas contradictorias, por un lado la que ejerce el tamaño del mercado, tendente a la concentración espacial y por otro la que proviene de los efectos de dispersión geográfica que ejerce el abaratamiento de la mano de obra de la región más pequeña. La aglomeración urbana suele presionar los salarios hacia arriba debido a la concentración de economías de escala y la atracción que ejerce sobre los trabajadores de las zonas limítrofes, siempre que los costes de transporte sean reducidos, por lo que la disminución del salario puede resultar atractiva para las empresas que se encuentran sometidas a grandes presiones competitivas en las regiones de alta densidad empresarial. Esta pugna entre las fuerzas centrípetas derivadas de la demanda y las centrífugas que descansan sobre la competencia empresarial se resolvería a favor de las primeras en cuanto los costes de transporte reducidos y el elevado nivel de las economías de escala favorezcan el desarrollo de una región determinada.

3. El análisis urbano y regional de Polèse

Otros autores expertos en desarrollo urbano como M. Polèse (1998), también defienden el impacto positivo de las megaciudades sobre la capacidad productiva de una región y sobre el consecuente elevamiento promedio de los salarios en estas grandes ciudades, aunque consideran que las aglomeraciones urbanas por sí mismas carecen del suficiente potencial explicativo en las nuevas economías de la información. Polèse (2004) considera que el tamaño urbano, aun siendo necesario para el desarrollo económico de las ciudades, no resulta condición suficiente para explicar la prosperidad económica de unas ciudades que han sufrido una gran transformación desde la revolución industrial.

Para Polèse, las economías regionales y nacionales han evolucionado hacia una producción de bienes y servicios en la que cobra cada vez mayor importancia la información y la creatividad, actividades muy sensibles a la concentración urbana para poder maximizar sus oportunidades y así poder elevar la productividad y competitividad de empresas y trabajadores. Y es aquí donde el autor canadiense nos plantea el problema en torno a la competitividad urbana, ya que estas ciudades postindustriales están añadiendo factores de producción nuevos a los tradicionales, haciendo que algunas ciudades puedan perder su ventaja competitiva.

Esta nueva economía de la información necesita atraer personas y crear entornos creativos, para lo que resulta fundamental la planificación de los gestores urbanos, que deben incentivar la revitalización y rehabilitación de los centros urbanos y económicos de las ciudades de manera que éstos se constituyan en lugares atractivos para la interacción. Se introducen así elementos como el transporte público, las preocupaciones ambientales o los problemas de alta densidad de las ciudades en el debate, por lo que habrá que tener en cuenta el sobrecoste de mantenimiento de las infraestructuras y su repercusión final sobre la productividad y los niveles de vida.

El autor canadiense trata de aislar en sus estudios los incrementos de la productividad atribuibles a la aglomeración geográfica de los producidos por el solo desarrollo de las actividades económicas. Una reducción de los costes se traduce en un incremento de la productividad y los índices con los que habitualmente se mide ésta se suelen basar en las mediciones de salario por trabajador que simplifican mucho su determinación. Sin embargo, las ganancias de productividad se encuentran también vinculadas al progreso tecnológico y del conocimiento, que a su vez se podrían interpretar como economías de aglomeración. Una localización determinada proporciona a las empresas incrementos de su productividad, que estarían más dispuestas a pagar más tanto por los terrenos en los que se ubican como a los trabajadores que operan en sus industrias.

Las investigaciones de Polèse se apoyan en el análisis econométrico de Henderson (1988), que determinó que para Estados Unidos cada crecimiento del 1% de la población de una aglomeración se traduce, en promedio, en Estados Unidos, en un incremento del salario de 0,5%, tomando en cuenta factores como el nivel de capacitación de la mano de obra y el peso de las infraestructuras. En Brasil, en cambio, el incremento de salario correspondiente es de 0,63% por cada crecimiento de 1% del tamaño de la ciudad.

Existiría un claro nexo entre aglomeración y salarios elevados pero Polèse (2004: 21) advierte de que "las ganancias puras de la urbanización se agotan rápidamente", una vez que son alcanzados determinados niveles si no se conjugan los beneficios de las aglomeraciones con la introducción de audaces decisio-

nes de políticas públicas. Se vincula, en la era de la economía de la información, la creación de ciudades eficientes, o de empresas, con la capacidad de movilizar gente, el éxito y el incremento de los ingresos. Las ventajas competitivas de las ciudades son cada vez más función de la capacidad para movilizar personas que interactúen en lugares agradables, que intercambian información útil y creativa y a las que importa de manera creciente la calidad de su vida.

La perspectiva de la localización enlaza así con el debate que se constituye en torno a las “ciudades competitivas”, aquellas que consiguen una mayor participación en los mercados, con consecuencias inmediatas en la atracción de empleo e inversiones. Algunos autores señalan que en el actual mundo globalizado las principales fuentes de riqueza las conforman las actividades urbanas (Begg, 2002), que compiten hacia dentro y hacia fuera de sus fronteras a través de la oferta de un hábitat ventajoso para el desarrollo de las actividades económicas. La competitividad se convierte de esta manera en uno de los factores decisivos para el progreso de las ciudades, mediante un proceso de generación y difusión de competencias que depende más de la capacidad territorial para crear un entorno urbano propicio que atraiga actividades económicas y que genere empleo y riqueza.

Las ciudades serían, según estos argumentos, las encargadas de auspiciar estas condiciones a través de la implementación de políticas activas por parte de las autoridades locales y regionales. O al menos esta era la creencia de los economistas clásicos, que defendían la existencia de ventajas comparativas en el Estado-nación que se erigían en motor del crecimiento económico. Porque las fronteras nacionales y las ciudades están perdiendo importancia como unidad económica en beneficio de la megarregión, conformada por agrupaciones de ciudades y la periferia de los grandes núcleos urbanos y cuyo empuje se debe en gran medida a la posibilidad de distribuir de mano de obra y capital a bajo coste. La globalización ha reducido el significado de las fronteras e incrementado la concentración de capital y talento en las regiones urbanas más grandes, aquellas que pueden maximizar la productividad y los rendimientos. Y esto es válido no sólo para las economías más avanzadas de Europa, EEUU o Japón sino también para las emergentes.

4. El debate de la “clase creativa”

Uno de los enfoques que más discusiones ha generado en los últimos tiempos es el de la “clase creativa”, término acuñado por Richard Florida, experto en desarrollo urbano y profesor universitario que lleva más de veinticinco años estudiando los fenómenos del crecimiento y desarrollo económico. Florida vivió la decadencia de *Pittsburgh* (Pennsylvania), que pasó de ser la segunda metrópoli del país, sede de universidades, o empresas tan importantes como Westinghouse o Heinz, a perder toda su capacidad de influencia sociopolítica y convertirse en una ciudad de tamaño medio. Este hecho indujo al profesor a analizar con detalle los motivos que impulsaban el desarrollo de las ciudades de su país, especialmente después de descubrir que Lycos se trasladaba a Boston, una ciudad que no ofrecía ningún incentivo en cuanto a costes laborales o una legislación más beneficiosa. La respuesta estaba en el talento de sus habitantes, desbaratando uno de los presupuestos de la teoría clásica, según el cual, la economía de una ciudad mejora con la llegada de la alta tecnología.

Las investigaciones de Florida nos sugieren justo lo contrario, que el motor del desarrollo son las personas y no las empresas. Florida se dio cuenta de que en toda actividad económica existían personas cuyo

trabajo tenía un valor añadido, la "clase creativa", junto a otras que se dedicaban a tareas reiterativas y concluyó que las ciudades en las que existía un porcentaje mayor de clase creativa eran las que registraban un mayor crecimiento económico y de bienestar social. Las empresas TIC son, tanto en Europa como en USA, apenas el 6% del empleo. Sin embargo, la "clase creativa" representa más del 30% de la población laboral y más del 50% de los salarios, cuando en 1950 no llegaba al 10% de los trabajadores y en 1980 solo suponía el 12% de aquellos (Florida, 2002). Para Richard Florida resulta evidente que las innovaciones en comunicaciones y transportes favorecen la actividad económica de las regiones pero ninguna fuerza resulta tan decisiva como la aglomeración de personas productivas y con talento. La concentración incrementa la productividad de las personas y también de los lugares en los que residen aquellas, induciendo al crecimiento de la producción y con ella, de la riqueza.

En un trabajo posterior, Florida y su equipo ampliaron su investigación a Europa y relacionaron el "milagro irlandés" con su capacidad para atraer clase creativa a un ritmo del 7% anual, mientras que Portugal, que la expulsaba a una velocidad superior al 3% anual sufría una ralentización en su desarrollo socioeconómico. Para Richard Florida, una ciudad o un país atraen a la "clase creativa" porque poseen un clima social que posibilita que sus habitantes puedan desarrollar todo su potencial. Para ello, se deben implementar políticas que cuiden el capital humano, incentivando y promoviendo una forma de trabajar basada en la eficiencia, la eficacia y el compromiso pero también en la tolerancia y la diversidad. Esta proposición añade aspectos novedosos a la ecuación clásica de las 3 T, Talento, Tecnología y Tolerancia, e introduce una nueva variable, como es la del Territorio, en la que estas nuevas clases creativas establecerán un modo de vida alternativo con un creciente interés por las actividades culturales y de entretenimiento, con implicaciones en la generación de un empleo de mayor calidad y con salarios más altos (Florida, 2004).

Los estudios de Florida han generado un intenso debate, en el que las principales críticas se centran en el exceso de intervencionismo y gasto público que genera el modelo con la excusa de crear condiciones de vida agradables para las clases creativas, sin olvidarnos de los problemas de insostenibilidad y el ensanchamiento de las desigualdades generadas con el advenimiento de esta elite cultural y económica que ha producido incrementos en los precios en la propiedad inmobiliaria, provocando la expulsión de familias con menores recursos.

Sus teorías, así como su metodología, han sido también duramente criticadas desde la ortodoxia económica y desde los sectores más conservadores de la sociedad norteamericana, que se han sentido atacados por algunos de los argumentos de Florida. Especialmente polémica ha resultado la correlación insinuada por Florida entre homosexualidad y creatividad y la utilización como indicadores del progreso económico y la productividad de conceptos abstractos procedentes de la psicología, como inteligencia, talento o creatividad, que Florida vincula a determinados sectores económicos, puestos de trabajo o titulaciones académicas.

Desde la tradición del Capital Humano se considera que Florida sobrevalora la influencia del "factor tolerancia" en el progreso económico de las ciudades, en detrimento de la educación de los trabajadores, y mientras algunos de sus críticos acusan a Florida de determinismo cultural, al circunscribir sus análisis al mundo occidental, otros simplemente consideran que las condiciones descritas en la obra de Florida ya no se cumplen.

5. Capital humano, salarios y densidad: la economía regional española en un entorno globalizado

Las ciudades serían, según los argumentos vistos, las encargadas de auspiciar las condiciones para la competitividad a través de la implementación de políticas activas por parte de las autoridades locales y regionales. O al menos esta era la creencia de los economistas clásicos, que defendían la existencia de ventajas comparativas en el Estado-nación que se erigían en motor del crecimiento económico. Porque las fronteras nacionales y las ciudades están perdiendo importancia como unidad económica en beneficio de la megarregión, conformada por agrupaciones de ciudades y la periferia de los grandes núcleos urbanos y cuyo empuje se debe en gran medida a la posibilidad de distribuir de mano de obra y capital a bajo coste. La globalización ha reducido el significado de las fronteras e incrementado la concentración de capital y talento en las regiones urbanas más grandes, aquellas que pueden maximizar la productividad y los rendimientos. Y esto es válido no sólo para las economías más avanzadas de Europa, EEUU o Japón, sino también para las emergentes.

Richard Florida ha identificado cuarenta de estas megarregiones, que concentran prácticamente toda la innovación, además de las dos terceras partes del PIB mundial, pese a concentrar solamente el 20 por ciento de la población mundial, lo que demostraría que la globalización es "sorprendentemente puntiaguda" (Florida, 2009: 30).

La primera megarregión del mundo identificada por Florida sería la compuesta por el Gran Tokio -55 millones de habitantes y una producción de 2,5 billones de dólares -, seguida de la que conforman en América Boston-Washington, Chicago-Pittsburgh. En Europa se registrarían once mega-regiones en las que se produce la mayor parte de la innovación y producción del continente, la primera de las cuales es la formada por Amsterdam-Rotterdam, Ruhr-Colonia, Bruselas, Amberes y Lille -tercera del mundo-, con 59,2 millones de personas y una producción de cerca de 1,5 billones de dólares, mayor que la de Canadá, China, o Italia.

Encontramos la primera ciudad española conformando alguna de las principales megarregiones en el eje compuesto por Barcelona a Marsella y Lyon, habitado por 25 millones de personas y 610.000 millones de dólares de producción, una megarregión utilizada en el pasado por los europeos para pasar sus vacaciones pero a donde cada vez más personas se trasladan para trabajar. Madrid, más próxima a la ciudad-nación, se ha convertido en la megarregión número 39, con una producción de 100.000 millones de dólares y cuya población podría aproximarse en un futuro cercano, en la opinión del profesor Tremosa-Ballcells (2009), a los diez o doce millones de habitantes, por la fuerza centrífuga que ejerce sobre las ciudades de su periferia.

El proceso industrializador en España se inició a partir de una posición periférica respecto al mundo desarrollado, iniciándose en las zonas con mejor accesibilidad -País Vasco, Cataluña- o que ocupaban una posición central en el país -Madrid- que suplían las deficiencias tecnológicas y de capital mediante economías de aglomeración. Y estas localizaciones se han mantenido hasta la actualidad, añadiéndose otros ejes importantes como la costa levantina o lugares periféricos cercanos a las localizaciones centrales, focos que surgieron para salvar las deseconomías que comenzaron a generarse, sobre todo en forma de salarios elevados, en torno a las grandes aglomeraciones.

Entre 1982 y 2001, el 40% de las empresas españolas estaban ubicadas en cinco provincias -Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante y Vizcaya-, que también lideraban la variación del número de empresas, de trabajadores autónomos y del empleo por cuenta, concentrándose en las mismas regiones, a pesar de una relativa desconcentración de las actividades (*Op.Cit.*).

Desde un punto de vista sectorial, se aprecia una concentración geográfica y una divergencia en cuanto al grado de dependencia de las externalidades (Callejón y Costa 1995; Callejón, 1997). Además, según González Morales (2003), en el caso español, parece demostrarse que la ubicación de las empresas no es casual sino que se distribuye con arreglo a dos pautas generalmente independientes de la presencia de recursos en la región: concentración de las actividades en determinados territorios y especialización en un número reducido de actividades.

A decir de Callejón y Costa (1995), hoy encontramos que las empresas para las que los *spillovers* tecnológicos resultan más importantes se encuentran más concentradas geográficamente, lo que reforzaría la interdependencia existente entre la concentración geográfica y las decisiones de localización de las empresas relacionadas con la economía de la información, precisamente aquellas en la que los salarios de los trabajadores son más elevados.

Sin embargo, no son de la misma opinión los investigadores del Instituto Madrileño de Estudios Avanzados Diego Puga y Jorge de la Roca (2011), para quienes existe un factor diferenciador en el caso de las aglomeraciones españolas, pues según ellos las áreas metropolitanas que han experimentado un mayor crecimiento en España son las de menor capital humano inicial. Para estos investigadores, las economías de aglomeración sí están presentes en España y el comportamiento es similar al de cualquier otro país del mundo: los salarios son mayores en las ciudades con mayor densidad de trabajadores y concentración de empresas, pues desde el punto de vista empresarial se sigue identificando mayores salarios con una mayor productividad vinculada a la densidad. Pero en España, las economías de aglomeración y las diferencias de productividad no explican el crecimiento económico en los últimos tiempos, que estaría más asociado al modelo de crecimiento español. Por el contrario, son las industrias vinculadas al "ladrillo y el turismo", intensivas en mano de obra poco cualificada, las que han experimentado un mayor crecimiento, creando externalidades negativas en forma de escasa innovación y formación en capital humano.

6. Consideraciones finales

La presente revisión ha tratado de responder a dos preguntas fundamentales: si se pagan mayores salarios en las ciudades más grandes y, en caso afirmativo, si no hace eso que pierdan competitividad las empresas allí ubicadas. Y para responder acertadamente a las cuestiones planteadas quizás resulte más razonable considerar en primer lugar cuál de las razones expuestas parece más plausible a la hora de entender la relación entre aglomeración urbana, salarios y competitividad.

En línea con los cambios que ha experimentado en las últimas décadas la Economía, también la Teoría de la Localización Industrial ha sufrido múltiples transformaciones, la mayoría de ellas relacionadas con la introducción de la variable espacio en los modelos desarrollados por la nueva Teoría Económica. Sin embargo, examinadas algunas de las últimas aportaciones de la Economía Urbana, podemos dar por hecha la influencia de la localización en el desarrollo de las regiones.

Hemos visto cómo el modelo centro-periferia de Krugman (1995) explica por qué una determinada industria decide concentrarse en una región específica, utilizando como elementos centrales de localización el coste de los transportes, los salarios reales, la elasticidad de la demanda y la participación de la industria en la economía, un enfoque que expresa en esencia que, cuando la aportación industrial es lo suficientemente importante, el deseo de concentrarse es mayor cuanto menor sea la elasticidad de la demanda, allí donde el salario real de los trabajadores sea más alto, dada cualquier magnitud de coste del transporte.

Hemos repasado también cómo Polèse incide en la importancia de la planificación urbana, una alternativa que plantea un modelo de desarrollo local que constituye una solución a los problemas de desarrollo desigual dependiente de externalidades. La teoría de Polèse, vincula progreso tecnológico y economías de aglomeración a la consecución de incrementos de productividad que determinarán a su vez un alza en los salarios reales. La competitividad, ligada a la nueva economía de la información, se convierte así en el factor decisivo para un progreso de las ciudades tutelado por los planificadores locales y regionales.

Finalmente, hemos visto reforzados los postulados del autor canadiense con el enfoque de la "clase creativa", que constituiría, en parte, una vuelta a los principios de la teoría del crecimiento endógeno (Romer, 1986), que asigna un papel relevante al capital humano como fuente de una mayor productividad y crecimiento económico. Según el principal defensor de esta teoría, Richard Florida, se demostraría que la tierra sigue siendo "puntiaguda" (Florida, 2009: 22), en contra de los autores que propugnan un "mundo plano" (Friedman, 2005), y que no importa dónde vivamos, pues los nuevos estilos de vida de un mundo globalizado nos han liberado de la geografía, argumentos que parecen controvertidos para el caso español.

Pero quizás debiéramos replantearnos la segunda pregunta de este trabajo, si el pago de mayores salarios implica una merma en la competitividad de las empresas, para la que no existe una respuesta única, debido a las posiciones divergentes en torno a la competitividad de las empresas instaladas en las grandes ciudades. Es posible que lo relevante no sea si el pago de mayores salarios significa una pérdida de competitividad para las grandes ciudades sino qué tipo de actividades son las que se concentran en torno a las grandes ciudades, si es esta aglomeración específica de explotaciones la que presiona al alza los salarios de los trabajadores y, dado el caso, si estaríamos ante la libre elección de empresarios y planificadores urbanos de un tipo determinado de actividades generadoras de riqueza a partir del factor capital humano.

De acuerdo con lo visto en la bibliografía examinada, parece posible mantener unos salarios altos sin merma de la competitividad de las empresas, siempre y cuando ésta este sustentada en una oferta de bienes y servicios de calidad que faciliten un incremento constante de la productividad, en el convencimiento de la existencia de un proceso de causación circular, al estilo myrdaliano, en el que las regiones más avanzadas generarían un flujo de inmigración que crearía un mercado interno más amplio y dinámico. Todo ello produciría un estímulo de la inversión, consecuencia del aumento de la demanda y el potencial de crecimiento.

Bajo estas condiciones, sería más fácil la adopción de innovaciones tecnológicas, que a su vez provocarían un aumento de la productividad y la competitividad de las economías locales y permitirían la elevación de los salarios reales que las empresas pagan a sus trabajadores. Estos mayores salarios se traducirían,

finalmente, en nuevos flujos migratorios hacia estas zonas prósperas, en detrimento de las regiones más atrasadas, lo que no sólo estaría impidiendo el desarrollo económico de estas zonas sino que además estaría privándolas de sus trabajadores más cualificados, mediante un proceso selectivo de desplazamiento hacia las regiones que proporcionan una mayor renta y especialización.

En la formulación de Florida, el modelo seguiría la ley del "apego preferencial" y las personas más capaces y productivas atraerían a otras de sus mismas características que desarrollarían nuevas ideas y productos, realimentando el proceso (Florida, 2009: 78). Estaríamos hablando, pues, de un proceso circular y acumulativo que atraería talento e innovación a las megarregiones, y de esta forma, el pago de salarios mayores se vería compensado por el aumento de población y la fuerza de concentración, factores decisivos en la mejora de la productividad y el progreso económico de las empresas y las regiones en las que éstas se encuentran localizadas.

Es éste un argumento ya tratado por la literatura económica desde el concepto de salario de eficiencia (Shapiro y Stiglitz, 1984), según el cual las empresas pagarían salarios por encima de los de reserva para atraer a los mejores trabajadores, incrementando así la productividad y la competitividad. Pero quizás no sean los salarios, sino la calidad de vida y otros factores no económicos los que atraen a los trabajadores a las grandes ciudades. Especialmente a una "clase creativa" en busca de mayor tolerancia, diversidad o entretenimiento, considerados por esos grupos nuevas ventajas comparativas que definen a las economías muy por encima del cobro de mayores salarios. Y esa suma de talento, tolerancia, ideas y energía podrían convertirse en innovación, competitividad y crecimiento económico.

7. Bibliografía

BEGG, D. 2002. "Growth, integration, and macroeconomic policy design: Some lessons for Latin America". Documento de Trabajo Nº 192, Banco Central de Chile, Santiago de Chile.

CALLEJÓN, M. 1997. "Concentración geográfica de la industria y economías de aglomeración", *Economía Industrial*, nº317, pp. 61-68.

CALLEJÓN, M. y M.T. COSTA. 1995. "Economías externas y localización de las actividades industriales", *Economía Industrial*, nº 305, pp.75-86.

CHRISTÄLLER, W. [1935] 1966. *Die Zentrale Orte in Süddeutschland*, Edición inglesa, New York: Prentice Hall.

FLORIDA, R. 2002. *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. New York: Basic Books.

_____. 2004. "The great creative class debate: Revenge of the Squelchers". *The next American City*, nº5 -Disposable Cities-, pp. (<http://creativeclass.com/rfcgdb/articles/Revenge%20of%20the%20Squelchers.pdf>)

_____. 2009. *Las ciudades creativas. Por qué donde vives puede ser la decisión más importante de tu vida*. Madrid: Paidós.

FRIEDMAN, T. 2005. *The World is Flat: a Brief History of the Twenty-first Century*. Farrar, Straus and Giroux.

- GONZÁLEZ MORALES, O. 2003. "Localización de empresas y empleo en las provincias españolas" *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, nº 41, pp.39-54
- HENDERSON, V. 1988. *Urban Development. Theory, Fact, and Illusion*. Nueva York: Oxford University Press.
- HOOVER, E. y F. GIARRATANI. 1996. "An introduction to regional economics", *The Web Book of Regional Science*. (<http://riem.swufe.edu.cn/new/techupload/course/200712316565193738.pdf>)
- KRUGMAN, P. 1991. "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy* University of Chicago Press, Vol. 99, nº 3, pp.483-99.
- _____. 1995. "Development, geography, and economic theory", *The MIT Press*, Cambridge, MA.
- MARSHALL, A. [1890] 2006. *Principles of Economics*. New York: Cosimo Classics, edición abreviada.
- MYRDAL, G. 1959. *Economic Theory and Under-developed Regions*. London: Duckworth.
- POLÈSE, Mario. 1998. *Economía urbana y regional: introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, Cartago: Asociación de editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe, Libro Universitario Regional.
- _____. 2004. "Cómo las ciudades producen riqueza en la nueva economía de la información: desafíos para la administración urbana en los países en desarrollo", *Eure, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, Vol. 27, nº 81, pp.5-23. (<http://cendoc.esan.edu.pe/portal/inmobiliario/urbano/196.pdf>)
- PUGA, D. y J. de la Roca. 2011. "Learning by working in dense cities". Presentado en el ERSA Congress: New Challenges for European Regions and Urban Areas in a Globalised World, Barcelona, Agosto, Plenary Session 2.
- RICARDO, D. [1817] 2006. *Principles of Political Economy and Taxation*. New York: Cosimo Classics.
- ROMER, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth" *Journal of Political Economy*, Vol. 94, nº5, pp.1002-1037.
- SHAPIRO, C. y J. E. STIGLITZ. 1984. "Equilibrium unemployment as a worker discipline device" *American Economic Review*, Vol. 74, nº 3, pp.433-444.
- SMITH, Adam. [1776] 2002. *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza.
- THOMPSON, W.R. 1971. *Un prefacio a la economía urbana*. Barcelona: Gustavo Gili, Colección Ciencia Urbanística.
- TREMOSA-BALLCELLS, R. 2009. "Importancia de los aeropuertos regionales como complementos de los grandes centros aeroportuarios en el territorio Arco Latino". Presentado en el Seminario sobre los aeropuertos regionales en el Arco Latino, Lleida, 18 de noviembre.
- VON THÜNEN, J.H. [1826] 2009. "The Isolated State in Relation to Agriculture and Political Economy", en *Palgrave MCMillan*, U. Van Suntum (ed.), 29 de mayo.